

Rivalis a réussi à lever 750.000 euros préalablement à son introduction au Marché libre

Premier réseau spécialisé dans l'aide à la gestion des TPE (entreprises de moins de 20 salariés), Rivalis accélère son développement. Quinze ans après sa création, et après avoir ouvert son capital aux investisseurs, Rivalis entre le 12 juin 2009 au marché libre de NYSE-Euronext Paris.

Lionel et Damien Valdan

Aider les petits entrepreneurs à se développer en leur permettant de bénéficier des conseils d'anciens cadres ou d'anciens chefs d'entreprise : tel est le fondement de la démarche de Rivalis, un réseau d'assistance créé en 1993 par un dirigeant de PME alsacien, révolté par le manque d'encadrement dont souffraient les petites structures.



Fort d'une couverture nationale avec plus de 300 secteurs, d'un concept et de méthodes rodés, le groupe Rivalis a atteint la maturité nécessaire pour passer à la vitesse supérieure.

Sa stratégie de développement s'appuie sur l'augmentation du nombre total de clients, la mise en place de nombreux accords cadres avec des groupes financiers, industriels, métier...- comme celui mis en place avec des experts comptables- , permettant la composition d'un réseau d'apporteurs d'affaires; la conquête de nouveaux segments de marché tels que les professions libérales, les créateurs d'entreprise, les commerçants... ainsi que l'implantation de master franchises Rivalis dans d'autres pays francophones.

RIVALIS LEVE 750.000 EUROS AVANT SON INTRODUCTION AU MARCHÉ LIBRE

Avec un chiffre d'affaires en progression de 11% - qui est passé de 2,104 millions d'euros en 2007 à 2,34 millions d'euros en 2008 - et des résultats nets positifs de 250 000 euros, Rivalis s'est présenté comme une valeur sûre au risque limité.

Séduisant ainsi les investisseurs privés avant même d'être inscrite sur le Marché libre de NYSE-Euronext Paris, l'entreprise a pu réaliser une augmentation de capital de 750.000 euros.

L'inscription sur le Marché libre devrait intervenir le 12 juin prochain au cours de 8,93 euros par action valorisant le Groupe Rivalis à 10 millions d'euros.

Pour cette opération, la société a été conseillée par Allegra Finance, Listing Sponsor sur NYSE-Euronext.

UN OBJECTIF : ACCÉLÉRER LE NIVEAU DE NOTORIÉTÉ

La levée de fonds et l'introduction en Bourse sur le Marché libre vont permettre au groupe alsacien d'être en phase avec ses ambitions et l'étendue de son marché qui couvre 96% des entreprises françaises, soit environ 2.900.000 unités. Il se donne ainsi les moyens d'augmenter rapidement ses équipes et sa communication, deux éléments clés de la réussite de ses projets.

"Sans dévaloriser la culture du groupe qui fait recette depuis plus de 15 ans, précise Lionel Valdan, co-dirigeant du Groupe Rivalis, nous entendons donner des moyens supplémentaires à nos experts pour leur permettre de développer rapidement leur chiffre d'affaires et élargir leur champ d'action.

Quant aux clients utilisateurs de notre méthode, ils sont au centre de nos préoccupations. Nous les aidons à exercer leur métier dans de bonnes conditions .

D'ailleurs, dans les TPE où les experts Rivalis interviennent, les résultats sont systématiquement en hausse et 77% des petits patrons estiment mieux gagner leur vie. C'est en cela que nous puisons nos motivations et pour cela que nous espérons participer au développement durable des entreprises. »

A titre d'exemple, l'influence de Rivalis est telle sur la bonne santé des petites entreprises que si elle s'appliquait à l'échelle nationale, elle permettrait de créer plus d'un million d'emplois, engendrerait 60 milliards d'euros d'investissements supplémentaires et générerait une hausse de 35 milliards sur les résultats des entreprises.

Secteurs d'activité les plus représentés dans la clientèle de Rivalis : Automobile (garages, carrossiers, concessionnaires...) - BTP (gros œuvre et second œuvre) - Charpentiers - Serruriers - Aluminiers (portes-fenêtres) - Menuisiers - Entreprises de SAV - Entreprises de Rénovation...

RIVALIS, UN RÉSEAU DE CADRES ET DE GESTIONNAIRES

Le Groupe Rivalis est né en réaction contre l'absence de soutien apporté aux petites structures et aux artisans par les organismes économiques officiels.

Développé en réseau à partir de 1996 par un chef d'entreprise alsacien, Henri Valdan, Rivalis a pour vocation d'aider les petites entreprises, artisans et commerçants. Seul réseau national présent sur le créneau de l'aide aux petites entreprises et aux artisans, il doit son succès au fait qu'il répond à un véritable besoin des petites structures.

Avant la création de ce concept (un logiciel de gestion et d'aide à la décision allié à des conseils prodigués par d'anciens chefs d'entreprise), les petites structures étaient dépourvues d'outils permettant d'optimiser leur gestion, leur rentabilité et leur développement. En prenant en charge la gestion de ces postes, Rivalis permet aux entrepreneurs de se concentrer sur l'exercice de leur métier.

Le système Rivalis consiste à faire assister les petits entrepreneurs par des gestionnaires.

S'appuyant sur un logiciel de gestion et d'aide à la décision spécialement développé pour les Très Petites Entreprises (TPE), ils les conseillent et les orientent dans leurs choix, afin de planifier et optimiser leur développement.

Le Groupe Rivalis intègre à la fois d'anciens chefs d'entreprise et d'anciens cadres dirigeants spécialisés dans la gestion ou le commercial, qu'il forme à ses méthodes. Ces experts adhèrent au réseau tout en demeurant indépendants.

**Dossier de presse, communiqués et photos
sont consultables sur le site www.infinites.fr**



CONTACT PRESSE :

Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr - Audrey BUGNY : audrey@infinites.fr
Tél.: **01 30 80 09 09** - Fax : 01 30 80 09 29 - www.infinites.fr

RELATIONS INVESTISSEURS :

Benoît DUPOUX - abdupoux@online.fr
www.rivalisinvestisseurs.com

RIVALIS - 10 Grand Rue - 68280 Logelheim - Tél. : 03 89 41 00 52
e-mail : rivalis@rivalis.fr - www.rivalis.fr